

# Der Bosch-Zünder

Eine Zeitschrift für alle Angehörigen der  
Robert Bosch A.-G. und der Bosch-Metallwerk A.-G.  
Stuttgart und Feuerbach

1. Jahrgang, Heft 2



5. April 1919

## „Lieber Geld verlieren als Vertrauen.“

Im September v. J. war unser Herr Robert Bosch aufgefordert worden, für die Autographensammlung der Preussischen Staatsbibliothek in Berlin einen handschriftlichen Beitrag über Fragen seiner Industrie beizufeuern. Herr Bosch hat sich daraufhin in einem Brief für die genannte Sammlung über die Grundsätze geäußert, von denen er sich stets in seinem geschäftlichen Leben leiten ließ. Da diese Grundsätze auch für die heutige Firma noch voll Geltung haben, mögen sie auch hier kundgegeben werden.

Nach einer kurzen Einleitung, die nicht hierher gehört, schreibt Herr Bosch:

„Es war mir immer ein unerträglicher Gedanke, es könne jemand bei Prüfung eines meiner Erzeugnisse nachweisen, daß ich irgendwie Minderwertiges leiste. Deshalb habe ich stets versucht, nur Arbeit hinauszugeben, die jeder sachlichen Prüfung standhielt, also sozusagen vom Besten das Beste war.

Es war ferner bei mir ständiger Grundsatz, mir willige Mitarbeiter heranzuziehen, und zwar dadurch, daß ich jeden möglichst weit selbständig arbeiten ließ, ihm dabei aber auch die entsprechende Verantwortung auferlegte. Lag mir z. B. eine Aufgabe vor, so fragte ich den, der sie lösen sollte, welchen Weg er einschlagen wolle; schien dieser mir gangbar, wenn auch nicht der beste, so sagte ich: „Gut. Nehmen Sie die Sache in Angriff. Ich hätte zwar aus diesen und diesen Gründen den und den Weg eingeschlagen, Sie gehen aber lieber den Ihrigen, der Ihnen besser liegt, mir scheint er jedoch diese und jene Nachteile zu haben.“ — Dadurch erreichte ich, daß der Mann seine ganze Kraft einsetzte, um das Ziel zu erreichen, das gesteckt war.

Mein Geschäft, ursprünglich sehr klein, entwickelte sich nach langen, mühevollen Kämpfen allmählich immer rascher. Es lag nahe, durch Anzeigen u. dgl. die Absatzgebiete zu erweitern. Damit schien mir aber die Gefahr verknüpft, daß mächtige Wettbewerber merkten, in meinem Erwerbszweig sei etwas los. Ich zog vor, durch persönliche und schriftliche Bearbeitung meinen

Rundschaftskreis zu erweitern, sodaß sich, als ich einmal groß war, die ganze Elektrotechnik, erstaunt, überzeugen mußte, daß zwar in meiner Linie etwas zu machen sei, daß ich aber schon zu groß geworden war, um leicht aus dem Sattel gehoben werden zu können. Als ich aber schließlich eine monopolähnliche Weltstellung hatte, was wäre dem neuzeitlichen Menschen näher gelegen, als zu sagen: „Seht mich an! Bei mir müßt Ihr kaufen! Ich bin groß und stark!“ Statt dessen erklärte ich meinen Kunden: „Sie meinen, Sie müßten bei mir kaufen? Wie kommen Sie dazu? Sie können doch da und dort auch Ihren Bedarf decken. Von einem Muß ist keine Rede.“ Damit erreichte ich, daß meine Kunden, die sich wie alle Menschen nicht gerne einem Zwange beugen, mir treu blieben und gerne mit mir arbeiteten. Dazu kam noch, daß bei mir feststehender Grundsatz war, einen Vertrag nur abzuschließen, beherrscht von dem Gedanken: Wenn bei einem Vertrag nicht beide Vertragsschließende ihre Rechnung finden, so verlieren beide, der eine Geld, der andere Zutrauen. Einen Vertrag abschließen ohne Hintergedanken, ihn aufs pünktlichste erfüllen, ist eine Tat von höchster geschäftlicher Klugheit. Immer habe ich nach dem Grundsatz gehandelt: Lieber Geld verlieren, als Vertrauen.“ Die Unantastbarkeit meiner Versprechungen, der Glaube an den Wert meiner Ware und den an mein Wort standen mir stets höher als ein vorübergehender Gewinn.

Ich kenne keinen sehnlicheren Wunsch als den: Jeder Deutsche, er möge in verantwortlicher Stellung in der Regierung oder als Geschäftsmann, im In- und namentlich auch im Auslande tätig sein, möge sich bei allem, was er tut, von den Gesichtspunkten leiten lassen, die ich eben darlegte und denen ich meinen Erfolg verdanke.“

gez. Robert Bosch.